

BAB IV

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BMT MADE

1. Sejarah Singkat BMT MADE

Ide konkrit pendirian BMT MADE ini berawal dari adanya program Pelatihan Pengangguran Pekerja Terampil (P3T) yang diselenggarakan oleh Departemen Tenaga Kerja (DEPNAKER) Jawa Tengah bekerja sama dengan Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM), Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (Pinbuk) Jawa Tengah tahun 1998, yang diselenggarakan di Asrama Haji Donohudan Solo Jawa Tengah. Oleh pemuda-pemudi asal Demak yang ikut dalam pelatihan tersebut ide ini kemudian dipertegas lagi dalam pertemuan-pertemuan antara pemuda-pemudi, ketua BKM Kabupaten Demak, ketua Ta'mir dan anggota Masjid Agung Demak serta tokoh-tokoh masyarakat. Dari pemuda diketuai oleh Ariful Husni, ketua BKM Kabupaten Demak oleh H. Moh. Zaini Dahlan dan ketua ta'mir Masjid Agung Demak oleh KHA. Soaheimi Soelaiman sepakat untuk mendirikan BMT Masjid Agung Demak (BMT MADE).

Dengan persiapan kurang lebih dua setengah bulan BMT MADE berdiri, tepatnya pada tanggal 3 Oktober 1998 secara bersama-sama BMT se-Kabupaten Demak diresmikan oleh Bupati Kepala Daerah tingkat II Demak (Bapak H. Djoko Widji Suwito S.IP.) di gedung DPRD Kabupaten Demak. Sedangkan izin Badan Hukum diajukan tanggal 23 Oktober 1998 dengan Nomor Badan Hukum: 06/BH/KDK.11103/XI/1998 oleh departemen Koperasi Pengusaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia dan keluaran ijinnya tanggal 02 Nopember 1998.¹

BMT MADE mulai beroperasi bulan November 1998 dengan tujuan yang diinginkan adalah pemberdayaan ekonomi umat di Kabupaten

¹ Hasil dokumentasi BMT MADE DEMAK, dikutip pada tanggal 9 Januari 2017.

Demak, khususnya di Jawa tengah pada umumnya, pada segmen kecil dan kecil kebawah. Dalam meningkatkan taraf kehidupannya melalui produk-produk yang dimiliki dan diharapkan dapat menghimpun dana dari masyarakat serta mengalokasikan kepada masyarakat yang membutuhkan.

Atas kepercayaan masyarakat dan didukung oleh profesional muda yang siap memberikan pelayanan prima untuk menjadi mitra muamalah, sedangkan sistem prosedur per-BMT-an (perbankan) BMT MADE di tunjang teknisi komputer yang memungkinkan untuk memberikan pelayanan yang cepat, cermat dan akurat.

2. Visi dan Misi

a. Visi BMT MADE

Secara umum Visi yang ingin dikembangkan oleh BMT MADE adalah:

- 1) Pemberdayaan Ummat Islam di Kabupaten Demak khususnya dan di Jawa Tengah pada umumnya, pada segmen kecil dan kecil bawah yang membutuhkan dana dengan layanan kecepatan dan ketepatan proses pelayanan,
- 2) Menjauhkan proses transaksi dari unsur Kolusi, Korupsi dan Nepotisme (KKN), serta
- 3) Membantu anak didik dari golongan masyarakat ekonomi lemah dengan Bantuan Bea Siswa Amanah (BSA).
- 4) Menyalurkan bantuan rutin ke Panti Asuhan,
- 5) Membantu pengembangan sarana ibadah masjid/mushola serta
- 6) Memberikan layanan sosial berupa program pembinaan keagamaan khususnya pada anggota atau nasabah dan pada masyarakat umum secara terpadu dengan sistem kontak muamalah atau dakwah jamaah yang diformulasikan dengan block sistem sesuai area (wilayah binaan masing-masing nasabah).

b. Misi BMT MADE

Misi BMT MADE yaitu Pemberdayaan visi yang akan diraih dan dicapai dengan kesadaran penuh (Kaffah) Ummat, terhadap penerapan Ajaran Agama Islam secara menyeluruh dalam aspek kehidupan. Dengan kata lain, kesejahteraan, peningkatan kualitas hidup, peningkatan produktivitas dan etos kerja dengan pola sikap hidup hemat dan lain-lain yang betul-betul didasari pada tuntunan kaidah agama Islam.

c. Strategi Pencapaian Visi Dan Misi BMT MADE

Strategi pencapaian visi dan misi di BMT MADE dilakukan dengan memaksimalkan potensi SDI (Sumber Daya Insani) karyawan/karyawati BMT MADE dengan skala prioritas pada :

- 1) Penanaman doktrin kelembagaan dengan memosisikan karyawan dan karyawati sebagai “Muballig/Mubaligho” yang terkonsentrasi pada kewajiban menyampaikan (dakwah) ajaran Islam dalam bidang jual beli dan muamalah duniawiyah yang lain.
- 2) Penanaman doktrin pribadi dengan meyakinkan setiap individu karyawan/karyawati bahwa tugas mulia yang diemban di BMT MADE selain untuk memenuhi kewajiban mencari nafkah yang halal untuk keluarga juga merupakan Investasi akhir dalam menyongsong kebahagiaan hidup. Dasar pemikiran tersebut dilandasi keyakinan bahwa tugas berdakwah yang dilakukan adalah kewajiban bagi setiap muslim dan muslimat.
- 3) Penanaman doktrin Profesional bahwa tugas setiap karyawan/karyawati harus menjadi pelayan nasabah dengan mengedepankan “TRI SILA MADE”.
 - a) Kecepatan proses pelayanan
 - b) Home Banking

c) Ingin menjadi malaikat (dalam tanda”).

3. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi BMT MADE

Pengurus

Ketua : H. Moh Zaeni D

Sekretaris : Drs. H.M. Zaenuri Mawardi

Bendahara : Samsuri

Badan pengawas

Ketua : Drs. H.Moh Asyiq

Anggota : H.M. Anwar Said

Jumlah karyawan BMT MADE saat ini : 38 karyawan

Jumlah kantor : 1 kantor pusat dan 6 kantor cabang

Manajer umum

Rofiq Sururi, SE

SPI

Siti Chariroh

Manajer operasional

Hanan Effendi, Amd

KA. Administrasi&pembukuan

Ummi Wahidah, S.Ag

Staff :

- 1) Afiful Uliyah
- 2) Trisnawati
- 3) Sumardi
- 4) Sonan
- 5) Maulida Syarifah
- 6) Ahmad Rofiq

KA. Marketing

Asih Murni, SE

Staff :

- 1) Agus Kristianto, SE
- 2) M. Nazala K.R
- 3) Dwi Budiono
- 4) Khoirul Fahrudin

Manajer cabang karanganyar

Hanan Effendi, Amd

Staff:

- 1) Endang Murtafik
- 2) Fachrudin W.K, SH
- 3) Susi Tri Handayani
- 4) M. Roy Fariz Iqbal

Manajer cabang wonosalam 1

Ahmad Fathu S, SE

Staff:

- 1) Khairus Soleh, S. Sos
- 2) Ida Rahmawati, SE
- 3) Desy Fitriyani

Manajer cabang gajah

Siti Chariroh

Staff:

- 1) Rokip, SE
- 2) Aini Farah

Manajer cabang dempet

Agus Firdaus J, S.Ag

Staff:

- 1) Nur Jihan Fitri, Amd
- 2) Edi Endryatmoko
- 3) Maulida Syarifah

Manajer cabang guntur

Bayu Aria W, SE

Staff:

- 1) Nur Kiswati
- 2) Magfirotul KH, S.Pd

Manajer cabang wonosalam II

Miftahul Huda

Staff:

- 1) Rofi'atun, S.Sos.I.
- 2) Indah Prasetyani.²

4. Ruang Lingkup, Wewenang, dan Mekanisme

Prosedur pelaksanaan kegiatan usaha adalah mengacu pada Standart Operasional Prosedur (SOP) yang dijadikan dasar dalam menjalankan setiap kegiatan usaha. Dengan SOP ini diharapkan akan tercapainya target usaha dan terus meningkatkan margin keuntungan. Di samping itu, dengan diberlakukannya SOP tersebut juga bertujuan agar setiap karyawan yang berada di wilayah kerja BMT MADE, memiliki kinerja yang baik dan memiliki integritas yang baik.

Sedangkan mekanisme kerja yang ada sebagaimana struktur organisasi BMT MADE, maka masing-masing bagian manajerial memiliki mekanisme kerja yang berbeda-beda. Pada tingkatan tertinggi, keputusan anggota rapat tahunan yang di antara lain adalah mengenai pertanggung jawaban general manajer, serta rencana kerja, selanjutnya maka BMT MADE dapat mengadakan langkah kebijakan serta operasionalisasi selanjutnya.

Berikut adalah tanggung jawab dan tugas dari masing-masing bagian dari struktur di BMT Made Demak, yaitu:

² Hasil dokumentasi BMT MADE DEMAK, dikutip pada tanggal 9 Januari 2017.

a. Pengurus

- 1) Bertanggung jawab kepada Rapat Anggota Tahunan (RAT)
- 2) Membawahi pengelola BMT Masjid Agung Demak (MADE)

Tugas pengurus

- a) Menyusun / merumuskan arah kebijakan umum BMT MADE sesuai amanat Rapat Anggota Tahunan.
- b) Mengawasi dan mengevaluasi BMT MADE
- c) Ikut serta dalam mensosialkan BMT MADE
- d) Menyelenggarakan rapat pengurus dan pengelola untuk mengevaluasi laporan bulanan dan kinerja BMT MADE
- e) Menyelenggarakan jaringan terhadap lembaga atau instansi terkait dan pihak ketiga dalam hal penggalangan dana / pemberdayaan.

Wewenang pengurus

- a) Mengangkat dan memberhentikan karyawan BMT MADE.
- b) Memutuskan permohonan pembiayaan yang dianjurkan oleh pengelola BMT MADE yang jumlah batas melebihi kewenangan menejer cabang
- c) Mengesahkan laporan bulanan yang diajukan setiap bulan.
- d) Menuntut penanggung jawab diantara pengurus yang menandatangani cek / BG/surat berharga lainnya.

Tanggung jawab pengurus

Pengurus bertanggung jawab atas terlaksananya tugas dan wewenang yang diamanatkan oleh RAT.

b. Manajer BMT

- 1) Bertanggung jawab kepada : Pengurus
- 2) Membawahi : Ka. Marketing
Ka. Adm dan pembukuan
Manajer Cabang I dan II
Kasir

Personalia dan umum

Tugas pokok dan tanggung jawab:

- a) Menyusun laporan strategi baik jangka panjang maupun jangka pendek, yang mencakup :
 - (1) Visi dan misi BMT.
 - (2) Tujuan dan sasaran BMT.
 - (3) Rencana kerja dan Anggaran Perusahaan Tahunan (RAT).
 - (4) Prediksi tentang kondisi lingkungan baik makro maupun mikro yang berpengaruh terhadap kelangsungan kinerja BMT.
- b) Mengusulkan rencana strategi kepada pengurus untuk disahkan dalam RAT maupundiluar RAT.
- c) Mengusulkan rencana anggaran dan rencana kerja dari Baitul Mall Wattamwil dan strategi bisnis lainnya kepada pengurus untuk disahkan yang nantinya akan disahkan di RAT.
- d) Memimpin rapat koordinasi dan evaluasi bulananberkait dengan kinerja setiap bagian.
- e) Memberi persetujuan terhadap proses pembiayaan sesuai dengan peraturan yang berlaku.
- f) Mengambil keputusan strategis yang disertai pertimbangan yang matang sehingga mendukung peningkatan kinerja BMT.
- g) Melakukan analisa terhadap total remunerasi yang diterima karyawan baik yang berkaitan dengan gaji pokok, tunjangan dan insentif lainnya.
- h) Mencari alternatif sumber dana tambahan untuk meningkatkan kinerja BMT.
- i) Menandatangani perjanjian kerjasama antara BMT dengan pihak lainnya.

Wewenang manajer BMT

- a) Berhak memberi teguran, kritik terhadap manajer cabang dalam rangka kreatifitas dan membentuk etos kerja yang baik dan profesional.
- b) Mendisposisi berkas permohonan pembiayaan cabang.
- c) Mengatur tata cara penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan manajer cabang dengan pendekatan ukuwah islamiyah.
- d) Mengusulkan pembukaan cabang baru kepada pengurus dan manajer operasional.

c. Ka. Marketing

- 1) Bertanggung jawab kepada : Manajer
- 2) Membawahi : Staff pemasaran funding atau lending

Tugas pokok dan tanggung jawab

- a) Menyusun rencana pemasaran tahunan yang mencakup rencana anggaran, rencana pemasaran (target funding, lending, sistem bagi hasil, target cash flow, pengembangan wilayah potensial), rencana pengembangan produk, promosi, dan distribusi.
- b) Memimpin rapat koordinasi dan evaluasi mingguan/ bulanan.
- c) Membuat terobosan mencari sumber-sumber dana alternatif.
- d) Membuat / mengevaluasi produk BMT agar sesuai dengan kebutuhan pasar.
- e) Menginventarisasi hambatan perolehan dana tabungan dan menyusun strategi sosialisasi, promosi untuk meningkatkan penjualan produk tabungan.
- f) Melakuakn survei ulang terhadap calon penerima pembiayaan baik menyangkut kelayakan usaha maupun, jaminan dan lain-lain.

- g) Menentukan kebijakan eksekusi terhadap nasabah yang patut diambil tindakan.
- h) Memecahkan keluhan-keluhan dari nasabah.

d. Ka. Adm dan pembukuan

- 1) Bertanggung jawab kepada : Manajer
- 2) Membawahi : Staff Pembukuan

Tugas pokok dan tanggung jawab

- 1) Melaksanakan dan menjabarkan kebijakan umum yang telah digariskan oleh pengurus.
- 2) Menyusun dan mengusulkan kepada pengurus tentang perubahan: Biaya operasional, Struktur perubahan gaji dan tunjangan bagi karyawan dan biaya lain.
- 3) Mengelola dan mengevaluasi pengeluaran dan pemasukan biaya harian.
- 4) Mengawasi kelengkapan bukti-bukti kas serta pencatatannya.
- 5) Membuat laporan secara rutin kepada pengurus.
- 6) Menyusun kriteria pembiayaan tidak lancar, macet dan pembiayaan tak tertagih.
- 7) Memeriksa kebenaran laporan keuangan.

e. Teller

- 1) Bertanggung jawab kepada : Manajer

Tugas pokok teller

- 1) Memberikan pelayanan terbaik kepada nasabah baik penarikan maupun penyetoran (simpanan maupun pembiayaan).
- 2) Menghitung keadaan keuangan atau transaksi setiap hari.
- 3) Mengatur dan menyiapkan pengeluaran uang yuni baik pembiayaan maupun simpanan yang telah disetujui oleh Kepala Operasi dan Keuangan.

- 4) Menghitung uang tunai dari staff pemasaran lending (kolektor angsuran) maupun staff pemasaran funding (simpanan).
- 5) Membuat laporan transaksi harian.
- 6) Mengirim dan menyerahkan laporan transaksi ke Kepala Administrasi.
- 7) Memeriksa kelengkapan laporan transaksi harian beserta berkas-berkas pendukung transaksi.
- 8) Memasukkan transaksi ke jurnal arus kas harian.
- 9) Membuat cash flow harian.
- 10) Memberikan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajer.
- 11) Melaporkan posisi terakhir kas ditangan (on hand / brangkas) dan di BMT.
- 12) Menyimpan uang dalam brangkas atau menyetor ke Bank.
- 13) Mengeluarkan uang yang telah disetujui oleh kepala bagian Operasi dan Keuangan serta Manajer
- 14) Mengelola kas kecil (pretty kas).

Wewenang teller

- a) Mengatur distribusi keuangan
- b) Berhak memberi teguran, kritik dan saran terhadap teller cabang dalam rangka memacu pada produktifitas dan membentuk etos yang professional.

Tanggung jawab teller

- a) Bertanggung jawab atas kelancaran distribusi keuangan ke cabang-cabang.
- b) Bertanggung jawab atas kecocokan saldo akhir laporan harian kas dengan saldo akhir tunai.
- c) Bertanggung jawab atas barang jaminan

f. Staf administrasi tabungan

- 1) Bertanggung jawab kepada : Kepala Bag. Administrasi dan Keuangan
- 2) Tugas pokok
 - 1) Melakukan pencatatan terhadap setiap pembukaan rekening baru.
 - 2) Mengecek kelengkapan dokumen penabung/ penyimpan.
 - 3) Membuat dan mengupdate buku tabungan.
 - 4) Mengadministrasikan dan menghitung bagi hasil tabungan/ simpanan.
 - 5) Mendata penarikan/ penyetoran simpanan ummat, simpanan berjangka yang telah jatuh tempo.

g. Kabag. Personalia

- 1) Bertanggung jawab kepada : Manajer
- 2) Membawahi : Staff Umum dan Personalia

Tugas pokok dan tanggung jawab

- 1) Memonitoring pelaksanaan dan fungsi kepersonaliaan baik itu menyangkut kompensasi dan benefit karyawan, kedisiplinan, reward dan punishment, serta peraturan-peraturan ketenagakerjaan.
- 2) Mengatur penggajian karyawan.
- 3) Melakukan seleksi karyawan baru, maupun pelaksanaan mutasi, promosi dan rotasi karyawan.
- 4) Menganalisa kebutuhan pelatihan dan pengembangan karyawan, disesuaikan dengan yang ada serta pengetahuan dan ketrampilan yang dibutuhkan.
- 5) Menampung dan mencari solusi terhadap permasalahan atau keluhan karyawan.

- 6) Mengevaluasi kinerja karyawan melalui penilaian karya tahunan.
- 7) Memonitor pengadaan alat tulis kantor, barang dan peralatan kantor lainnya.
- 8) Memeriksa laporan fixed asset BMT.

h. Manajer cabang

- 1) Bertanggung jawab kepada: Manajer
- 2) Membawahi : Staff pemasaran kantor cabang dan teller

Tugas pokok dan tanggung jawab

- 1) Memimpin rapat koordinasi dan evaluasi bulanan berkaitan dengan kinerja bersama staff.
- 2) Memberi persetujuan terhadap proses pembiayaan sesuai batas maksimum kewenangannya dengan peraturan yang berlaku.
- 3) Mencari alternatif sumber dana tambahan untuk meningkatkan kinerja BMT.
- 4) Memberi laporan keuangan neraca atau laba rugi kepada kantor pusat setiap bulan.
- 5) Menjalankan/ mengusulkan rencana strategi baik jangka pendek maupun jangka panjang kepada manajer.
- 6) Membuat atau mengevaluasi produk BMT agar sesuai dengan kebutuhan pasar.
- 7) Menciptakan motivasi kerja karyawan untuk mencapai tujuan.
- 8) Membuat draft pencapaian target budget setiap minggu.

Wewenang manajer cabang

- a) Melakukan pembinaan yang berstruktur terhadap karyawan cabang demi peningkatan sumber daya manusia.
- b) Menvalidasi pembiayaan.
- c) Mendelegasi tugas kepada staff pemasaran dan teller sesuai dengan kebutuhan.

Tanggung jawab manajer cabang

- a) Bertanggung jawab atas tercapainya target pertumbuhan cabang.
- b) Bertanggung jawab atas kebenaran dan kelengkapan administrasi laporan yang disusun oleh teller.
- c) Bertanggung jawab atas pemantauan jaminan pembiayaan di kantor.
- d) Bertanggung jawab atas kenyamanan dan perbaikan inventaris kantor cabang.
- e) Bertanggung jawab atas kelengkapan berkas dan pembiayaan.
- f) Bertanggung jawab atas dedikasi dan loyalitas karyawan kantor cabang dalam rangka membangun etos kerja yang kompetitif, rasional dan proaktif.

i. Teller cabang

- 1) Bertanggung jawab kepada : Manajer cabang

Tugas pokok dan tanggung jawab

- 1) memberikan pelayanan anggota, dalam hal ini transaksi uang tunai seperti: penyetoran, simpanan, angsuran, pembiayaan, penarikan simpanan, pembiayaan dan ZIS dll
- 2) Menerima dan menyusun secara hati-hati tiap setoran uang tunai dari anggota dan calon anggota
- 3) Melakukan pencatatan, pendataan, pelayanan informasi kepada anggota dan calon anggota
- 4) Mengatur dan menyiapkan pengeluaran uang tunai yang telah disetujui oleh manajer cabang
- 5) Menandatangani formulir-formulir serta slip-slip dari anggota serta memasukkan data ke computer
- 6) Membuat mutasi harian atau laporan kas harian

- 7) Bertanggung jawab atas kecocokan saldo akhir laporan kas harian dengan saldo akhir tunai
- 8) Bertanggung jawab atas peralatan dan perlengkapan kerja teller atau kasir.

j. Staff umum dan personalia

- 1) Bertanggung jawab kepada : Kepala Bagian Umum dan Personalia
- 2) Tugas pokok
 - 1) Melakukan pengadaan alat tulis kantor, barang percetakan dan peralatan kantor lainnya
 - 2) Melakukan pembayaran terhadap penggunaan infra struktur BMT (listrik, telepon, dan lain-lain).

5. Ruang lingkup produk dan jasa

Produk BMT MADE meliputi dua komponen yaitu produk dibidang baitul tamwil dan produk dibidang baitul maal, produk-produk tersebut sebagai berikut:

a. Baitut tamwil

- 1) Siimpan pinjam
 - a) Simpanan
 - (1) Simpanan ummat yaitus impanan masyarakat yang transaksinya dapat dilakukan sewaktu-waktu.
 - (a) Bagi hasil keuntungan dihitung atas saldo rata-rata harian dan diberikan tiap bulan.
 - (b) Pembukaan rekening atau nama perseorangan/lembaga dengan setoran awal Rp. 10.000,-
 - (c) Simpanan dengan sistem komputerest

- (2) Simpanan mudhorobah berjangka yaitu merupakan simpanan uang di BMT dengan pengembalian kembali ditentukan jangka waktunya sesuai uang disepakati. Simpanan ini jangka waktunya adalah 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan.
- (3) Simpanan amanah yaitu simpanan khusus untuk shodaqoh, hibah, zakat dan wakaf. Dimana dana amanah ini disalurkan dalam bentuk kredit qardul hasan yaitu pinjaman kebajikan untuk usaha yang produktif, bagi yang berhak.

b) Pembiayaan

Jenis pembiayaan yang diberikan BMT MADE kepada masyarakat adalah sebagai berikut :

- (1) Pembiayaan mudharabah adalah pembiayaan dengan adanya perjanjian usaha antara BMT MADE dengan anggota dimana seluruh dana berasal dari BMT MADE sedangkan anggota melakukan pengelolaan atas usaha. Hasil usaha ini dibagi sesuai dengan kesepakatan pada waktu akad pembiayaan. Jika terjadi kerugian, maka BMT MADE akan menanggung kerugian dana.
- (2) Pembiayaan musyarokah adalah pembiayaan dengan perjanjian usaha antara BMT MADE dengan anggota dimana BMT MADE mengikutsertakan sebagian dana dalam usaha tersebut. Hasil usaha ini dibagi sesuai dengan kesepakatan bersama dengan mempertimbangkan proporsi modal. Jika terjadi kerugian, maka kerugian ditanggung bersama sesuai dengan proporsi modal.

- (3) Pembiayaan murabahah adalah pemberian kredit modal kerja pada usaha produktif. BMT MADE melakukan pembelian barang sedangkan anggota/pengusaha melakukan pembayaran ditangguhkan.
- (4) Pembiayaan ba'i bitsaman ajil (BBA) adalah pembiayaan berupa pembelian barang dengan pembayaran cicilan, bisa dikatakan kredit modal/investasi.
- (5) Pembiayaan al-qordul hasan adalah berupa pembiayaan dengan syarat ringan pada anggota dengan tidak ditentukan/ dikenakan bagi hasilnya.

c) Pengembangan usaha sektor riil

Kemungkinan usaha yang sesuai dengan azas dan tujuan BMT MADE, meliputi tetapi tidak terbatas pada bidang usaha sebagai berikut :

- (1) Perdagangan umum
- (2) Pertanian, peternakan, perikanan
- (3) Perumahan
- (4) Jasa
- (5) Pendidikan khusus (Kursus)

b. Baitul maal

Baitul maal BMT MADE merupakan bagian dari Baitut Tamwil, yang secara khusus membidangi pengelolaan dana masyarakat berupa zakat, infaq dan shodaqoh dan wakaf.

Adapun sistem kerja baitul maal BMT MADE dalam memobilisasi dana ummat Islam (ZIS) yaitu meliputi jenjang sebagai berikut :

- 1) Sistem satu arah atau bersifat insidentil. Dana masyarakat yang diterima di distribusikan secara serentak kepada masyarakat dengan skala prioritas mikro *economic*.

- 2) Sistem *fee back*. Pada sistem ini lembaga pengelola dana masyarakat berfungsi sebagai fasilitator bagi masyarakat yang membutuhkan pendanaan, sehingga distribusi dana diupayakan sebagai modal pengembangan usaha menuju kemandirian, sehingga diharapkan apabila tercapai keuntungan dari usaha masyarakat yang menggunakan dana tersebut dapat diperoleh *net income* sebagai pengembangan kas operasional.
- 3) Sistem *pilot project* adalah usaha bersama antara lembaga pengelola dana masyarakat yang direncanakan dan dikelola dengan cara bagi hasil.

Program kerja baitul maal MADE yang telah berjalan antara lain:

- 1) Program pemberian bantuan Bea Siswa Amanah (BSA) Program BSA MADE, hingga saat ini telah terlaksana selama satu tahun ajaran.
- 2) Pemberian dana sosial untuk program bantuan dana sosial ini dialokasikan untuk :
 - (a) Pemberian santunan kepada fakir miskin
 - (b) Santuan ke panti asuhan
 - (c) Membantu membangun masjid dan musholla
 - (d) Membantu korban bencana alam dan bantuan sosial lainnya.
- 3) Pemberian kredit qordul hasan (QH)

Kredit QH (kredit tanpa bagi hasil) adalah kredit yang diberikan kepada kaum dhu'afa yang memiliki "usaha dan mempunyai etos kerja" yang baik tetapi usahanya belum dapat mencukupi kebutuhan pokok.

4) Mengembangkan akad wadi'ah muqayyadah (AWM)

AWM ini merupakan akad yang dilakukan antara pemilik barang dengan perjanjian diberikan keuntungan kepada orang yang dititipi dengan jumlah dan waktunya yang telah ditentukan pada awal akad. Dalam hal ini BMT MADE mengembangkan akad tersebut dengan pemberian kredit bergulir berbentuk hewan produktif kepada kaum dhu'afa seperti kambing atau sapi.

5) Mengembangkan akad mudharabah muqayyadah (AMM)

AMM merupakan akad yang dilakukan antar pemilik modal dalam hal ini BMT MADE dengan mudharib untuk usaha yang telah ditentukan pemilik modal dimana keuntungan disepakati di awal untuk di bagi bersama dan kerugian ditanggung pemilik modal. Akad ini dikembangkan dalam rangka pengembangan dan memperbesar kas operasional.

6. Prosedur dan mekanisme operasional

Prosedur pelaksanaan kegiatan usaha adalah mengacu pada Standart Operasional Prosedur (SOP) yang dijadikan dasar dalam menjalankan setiap kegiatan usaha. Dengan SOP ini diharapkan akan tercapainya target usaha dan terus meningkatkan margin keuntungan. Disamping itu, dengan diberlakukannya SOP tersebut juga bertujuan agar setiap karyawan yang berada diwilayah kerja BMT MADE, memiliki kinerja yang baik dan memiliki integritas yang baik.

Sedangkan mekanisme kerja yang ada sebagaimana struktur organisasi BMT MADE, maka masing-masing bagian manajerial memiliki mekanisme kerja yang berbeda-beda. Pada tingkatan tertinggi, keputusan anggota rapat tahunan yang antara lain adalah mengenai pertanggungjawaban general manajer, serta rencana kerja, selanjutnya maka BMT MADE dapat mengadakan langkah kebijakan serta operasionalisasi selanjutnya.

Disamping itu adanya Dewan Syari'ah sebagai pengawas dalam menjalankan operasionalisasi. Sehingga setiap keputusan yang diambil oleh pihak manajerial akan mendapatkan pengabsahan dari Dewan Syari'ah. Fatwa dari Dewan Syari'ah bukan sekedar nasehat, melainkan sebuah dasar dalam operasional yang sangat mengikat.

a. Prosedur dan mekanisme penghimpunan dana

1) Baitul tamwil

a) Simpanan

Simpanan merupakan simpanan uang di BMT MADE yang penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan mendapatkan bagi hasil.

(1) Simpanan ummat/SIMAS yaitu simpanan masyarakat yang transaksinya dapat dilakukan sewaktu-waktu. SIMAS adalah simpanan anggota yang didasarkan akad wadiah yadhlomanah dan mudhlorobah, atas seijin penitip dana yang disimpan pada rekening SIMAS dapat dimanfaatkan oleh BMT MADE untuk di kelola.

Prosedur dan ketentuannya adalah:

(a) Setoran pertama minimal Rp. 5000,00 atas nama perorangan / lembaga.

(b) Setoran dan penarikan dapat dilakukan setiap hari kerja kecuali hari libur.

(c) Bagi hasil keuntungan dihitung atas saldo rata-rata harian dan diberikan tiap bulan.

(d) Simpanan dengan system komputerest.

Keuntungan yang diperoleh :

(a) Penyimpan memperoleh bonus / bagi hasil dari keuntungan BMT MADE dengan perhitungan nisbah 70% : 30% (BMT : anggota).

(b) Dapat dijadikan simpanan pribadi atau keluarga.

(c) Simpanan SIMAS dapat dijadikan sebagai jaminan

(d) Pembiayaan (kredit).

Persyaratannya :

(a) Mengisi formulir permohonan ijin menjadi anggota.

(b) Mengisi aplikasi pembukaan rekening.

(c) Melampirkan fotokopi identitas diri mulaidarinama, alamat, jeniskelamin, status.

(2) Deposito/simpanan mudharabah berjangka

Adalah jenis simpanan anggota yang diperuntukan bagi anda yang menginginkan menyimpan dana dalam jangka waktu yang relatif lama dengan prinsip syari'ah, produk ini didasarkan atas akad wadliah yadhlomanah dan mudharabah. Prosedur / ketentuannya :

(a) Setoran pertama minimal Rp. 500.000,00 Jangka waktu 3 bulan bagi hasil 40 : 60 atau 1,3%

(b) Jangka waktu 6 bulan bagi hasil 45 : 55 atau 1,4%

(c) Jangka waktu 12 bulan bagi hasil 50 : 50 atau 1,5%

Keuntungan yang diperoleh :

(a) Penyimpan memperoleh bagi hasil sesuai dengan nisbah yang telah ditentukan.

(b) Sebagai sarana investasi jangka panjang.

(c) Dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan (kredit).

(d) Bagi hasil tiap bulannya akan ditambahkan ke simpanan SIMAS sehingga akan meningkat saldo yang secara otomatis akan menambah hasil secara proporsional.

Persyaratan :

- (a) Mengisi formulir permohonan menjadi anggota.
- (b) Mengisi aplikasi pembukaan rekening.
- (c) Melampirkan foto kopi identitas diri.
- (d) Membayar simpanan pokok Rp. 10.000,00.

b) Pembiayaan

BMT MADE memberikan pelayanan pinjaman modal/pembiayaan sesuai kebutuhan anggota dan masyarakat. Sektor-sektor yang dibiayai diantaranya:

- (1) Sektor perdagangan
- (2) Sektor jasa / investasi
- (3) Sektor industri kecil
- (4) Sektor pertanian
- (5) Sektor perikanan

Adapun jenis pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat adalah sebagai berikut:

- (a) Pembiayaan musyarakah
 - a. Pembiayaan dengan adanya perjanjian usaha antara BMT dengan anggota dimana BMT mengikutsertakan sebagian dana dalam usaha tersebut, dengan kata lain dimana anggota sebagai *mudhorib* (pengelola usaha) dan BMT MADE sebagai *shohibul maal* (penyedia Modal).
 - b. Hasil usaha dibagi sesuai dengan kesepakatan bersama mempertimbangkan proporsi modal.

c. Jika terjadi kerugian maka kerugian ditanggung bersama sesuai dengan proporsi modal.

(b) Pembiayaan murabahah

a. Pembiayaan melalui sistem pengadaan barang dan didalamnya terdapat kesepakatan besarnya pemberian mark-up dan pelunasannya dapat diangsur atau jatuh tempo sesuai kesepakatan (akad), atau pembiayaan dalam bentuk pemberian kredit modal kerja pada usaha produktif.

b. BMT melakukan pembelian barang sedangkan anggota /pengusaha melakukan pembayaran ditangguhkan.

(c) Pembiayaan ba'i bitsaman ajil (jual- beli)

Pembiayaan berupa pembelian barang dengan pembayaran cicilan, biasanya dikatakan kredit modal/investasi.

(d) Pembiayaan al-qordul hasan

Pembiayaan dengan tujuan kebajikan yang diperuntukan bagi anggota dengan pertimbangan sosial dan tidak diambil keuntungan dari padanya, anggota hanya diwajibkan mengembalikan pokok pinjaman saja.

c) Syarat – syarat pembiayaan

- (1) Foto copy KTP suami – istri
- (2) Foto copy kartu keluarga (KK)
- (3) Foto copy STNK, BPKB
- (4) Foto copy sertifikat
- (5) Gesekan nomor rangka dan mesin
- (6) Rekening listrik dan telepon

(7) Kwitansi pembelian kendaraan (bila ada)

2) Baitul maal

Baitul maal BMT MADE merupakan bagian dari Baitul Tamwil yang secara khusus membidangi pengelolaan dana masyarakat berupa zakat, infaq, shodaqoh, dan wakaf.

(1) Sistem kerja baitul maal dalam memobilisasi dana umat islam (ZIS), meliputi:

(a) Sistem Satu Arah atau Bersifat Insidentil ,yaitu dana masyarakat yang diterima didistribusikan secara serentak kepada masyarakat dengan skala prioritas mikro economic.

(b) Sistem *fee back*

Dana masyarakat berfungsi sebagai fasilitas bagi masyarakat yang membutuhkan pendanaan semoga modal pengembangan usaha menuju kemandirian yang diharapkan mencapai keuntungan dan dapat diperoleh *net income* sebagai pengembangan kas operasional.

(c) Sistem *pilot project*

Usaha bersama antara lembaga pengelola dana masyarakat yang direncanakan dan dikelola dengan cara bagi hasil.

(2) Program kerja baitul maal BMT MADE yang telah berjalan, antara lain:

(a) Program pemberian bantuan beasiswa amanah (BSA)

(b) Pemberian dana sosial.³

³ Obsevasi BMT MADE

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Prosedur pembiayaan musyarakah di BMT MADE Demak

Saat ini, BMT MADE Demak memiliki beberapa produk pembiayaan yang ditawarkan kepada masyarakat dalam rangka membantu keberhasilan usaha dengan produk yang ditawarkan tersebut, salah satu produk pembiayaannya adalah musyarakah. Produk pembiayaan ini dikelola tanpa ada perbedaan yang mendasar dengan produk yang lain di mana calon anggota debitur harus membawa kelengkapan syarat-syarat pengajuan pembiayaan.

Untuk prosedur pembiayaan musyarakah itu nasabah mengajukan syarat-syarat pembiayaan kepada customer service, kemudian customer service mengecek kelengkapan dokumen seperti foto copy KTP suami – istri, foto copy kartu keluarga (KK), foto copy STNK dan BPKB, foto copy sertifikat + PBB , gesekan nomor rangka dan mesin, rekening listrik dan telepon ,dan Kwitansi pembelian kendaraan (apabila ada). Setelah itu, berkas pembiayaan diserahkan ke bagian survey untuk disurvey. Kemudian analisa oleh petugas bagian lapangan dan manager. Setelah analisa, langkah selanjutnya dilakukan dengan membubuhkan ACC, dan langkah terakhir adalah realisasi.⁴

Prosedur umum permohonan pembiayaan merupakan ketentuan-ketentuan, syarat-syarat dan petunjuk tindakan-tindakan yang harus dilakukan sejak diajukannya permohonan calon nasabah sampai dengan luasnya suatu pembiayaan yang diberikan oleh BMT, yaitu :⁵

- a) Langkah awal adalah pemohon atau calon nasabah datang ke BMT mengajukan pembiayaan dengan melengkapi syarat administrasi yang ditentukan. Nasabah akan diterima oleh bagian pembiayaan yang kemudian akan menjelaskan prosedur yang harus dilalui oleh nasabah apabila akan mengajukan permohonan serta akan

⁴Hasil wawancara dengan Ibu Asih Murni Astutik, SE selaku KA. Marketing, tanggal 3 Januari 2017.

⁵Hasil dokumentasi BMT MADE DEMAK, dikutip pada tanggal 3 Januari 2017.

memeriksa kelengkapan persyaratan yang dibawa oleh calon debitur tersebut.

- b) Surat permohonan pembiayaan tersebut akan diajukan kepada Direksi. Kemudian bagian administrasi pembiayaan akan memeriksa kelengkapan dokumen calon nasabah yang akan mengajukan permohonan pembiayaan. Adapun dokumen-dokumen tersebut diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1) Foto copy KTP suami – istri,
- 2) Foto copy kartu keluarga (KK),
- 3) Foto copy STNK dan BPKB,
- 4) Foto copy sertifikat + PBB ,
- 5) Gesekan nomor rangka dan mesin,
- 6) Rekening listrik dan telepon ,dan
- 7) Kwitansi pembelian kendaraan (apabila ada)

Setelah semua kelengkapan yang dibawa oleh calon nasabah dinyatakan emenuhi syarat maka akan dilakukan proses lebih lanjut oleh bagian pembiayaan.

- d) Tahap selanjutnya adalah pengumpulan data dan verifikasi ke tempat usaha debitur yang dilakukan oleh bagian pembiayaan khususnya bagian analisis pembiayaan, pada tahap ini bank akan memperoleh gambaran mengenai keadaan debitur yang sebenarnya. Adapun kegiatan yang dilakukan dalam tahap ini adalah:

- 1) Melakukan crosscheck atas data yang diberikan debitur sebelumnya di register permohonan pembiayaan.
- 2) Memeriksa kembali keabsahan dokumen-dokumen oleh kordinator pemasaran.

- e) Kemudian setelah memperoleh data lengkap selanjutnya AO (*Account Officer*) akan melakukan analisis mengenai permohonan pembiayaan tersebut. Analisis dilakukan berdasarkan prinsip 5C dan 6A, yaitu Analisis watak (*Character*), Analisis kemampuan

(*Capacity*), Analisis modal (*Capital*), Analisis kondisi (*Condition of Economy*), Analisis agunan (*Collateral*) dan aspek pemasaran, aspek teknis, aspek manajemen, aspek hukum, sosial ekonomi, dan aspek financial.

- f) Bila jumlah pembiayaan melebihi kewenangan direksi, yaitu pengajuan pembiayaan oleh anggota yang melebihi Rp. 25.000.000, maka terlebih dahulu harus dimintakan persetujuan kepada dewan pengurus. Karena pada umumnya BMT MADE hanya memberikan pembiayaan musyarakah sebesar Rp. 5.000.000 kebawah.
- g) Setelah melakukan survey dan data nasabah terkumpul atau selesai dibuat maka diajukan ke Direksi untuk meminta rekomendasi dan menghasilkan putusan pembiayaan: ditolak atau disetujui, jika ditolak diserahkan ke bagian pembiayaan untuk disimpan file pengajuan pembiayaan yang ditolak dan apabila disetujui disampaikan kepada calon debitur.
- h) Tahap berikutnya adalah dibuatkan perjanjian pembiayaan yang dibuat oleh administrasi pembiayaan yang berisikan dokumen-dokumen yang berguna untuk melindungi hak serta kewajiban masing-masing pihak yang melakukan perjanjian. Jika kedua belah pihak menyetujui isi perjanjian pembiayaan tersebut, maka dilakukan pencairan pembiayaan yang bisa dicairkan sekaligus ataupun bertahap tergantung kebutuhan debitur.
- i) Setelah pencairan pembiayaan selesai maka *Account Officer* (AO) akan melakukan pemantauan pembiayaan dengan tujuan apakah pembiayaan yang diberikan telah memenuhi sasaran dan bagian pembiayaan dapat melakukan pengawasan dan pembinaan agar pembiayaan tersebut tidak menjadi pembiayaan yang bermasalah.

Pembiayaan musyarakah lebih banyak diminati karena diperuntukkan kepada nasabah yang digunakan untuk pemakaian

konsumtif karena pembayaran yang ringan. Hal tersebut bisa dilihat pada prosentase tabel dibawah ini:

Tabel 3.1
Jumlah Pemiayaan yang tersalurkan
Per 31 Desember 2015

No	Keterangan	2014	2015
1	Musyarakah	719	1161
2	Murabahah	715	758
	Jumlah	1572	1919

Sumber: Data pembiayaan BMT MADE 2015

Profesi anggota pembiayaan BMT MADE banyak berasal dari kalangan pedagang, itu dikarenakan letak BMT MADE bertempat di kawasan pasar Bintoro, pasar Karanganyar, pasar Gajah, pasar Dempet, pasar Guntur, dan kawasan rumah penduduk. Hal itu bisa dilihat dari tabel komposisi pengguna dana di BMT MADE :

Tabel 3.2
Data jenis usaha nasabah BMT MADE
Per 31 Desember 2015

No.	Jenis Usaha	Nasabah	Presentase
1	Pedagang	841	43,83%
2	Pertanian	333	17,35%
3	Industri kecil	92	4,80%
4	Peternakan	10	0,52%
5	Jasa	244	12,71%
6	Kerajinan	9	0,47%
7	Lain-lain	390	20,32%
	Jumlah	1919	100%

Sumber: Data pembiayaan BMT MADE 2015

2. Implementasi prinsip 5C dalam upaya pencegahan masalah pembiayaan musyarakah di BMT MADE Demak

Sebelum permohonan pembiayaan musyarakah yang diajukan oleh calon nasabah disetujui oleh pihak BMT MADE, terlebih dahulu petugas marketing dan seorang menejer melakukan analisis kelayakan kepada calon nasabah. Penilaian kelayakan yang dilakukan BMT MADE merupakan sebuah kehati-hatian pihak lembaga dalam menjaga eksistensi BMT MADE.

Dalam penilaian analisis kelayakan calon nasabah, petugas marketing dan manajer mengajukan beberapa pertanyaan kepada calon nasabah yang diantaranya meliputi: usaha yang dilakukan, pendapatan, pengeluaran, agunan yang akan dipakai, kesanggupan dalam melunasi pembiayaan dan lain-lain atau yang sering kita kenal dengan analisis prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Conditions of Economy*).

1. *Character* (Watak/Sifat)

Character adalah keadaan watak/sifat dari customer, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana iktikad/kemauan customer untuk memenuhi kewajibannya (*willingness to pay*) sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan.

Dalam penilaian watak, petugas penilaian kelayakan calon nasabah dengan menggali informasi mengenai kejujuran, latar belakang pendidikan, kebiasaan, keadaan keluarga. Informasi tersebut bisa didapat dengan melakukan wawancara dan informasi dari masyarakat sekitar anggota tinggal.

Dengan melihat dan memahami karakter/watak calon nasabah pihak BMT bisa lebih percaya terhadap anggotanya. Akan lebih baik juga jika dalam sebuah pembiayaan didasari oleh

kepercayaan kepada masing-masing pihak. BMT MADE menilai karakter calon nasabah dengan melihat kebiasaannya dalam melakukan aktivitas sehari-hari. Untuk menilai karakter calon nasabahnya, BMT MADE melakukan tanya jawab dengan tetangga atau teman seprofesi ditempat calon nasabah melakukan kegiatan usahanya, dengan menanyakan cara calon nasabah tersebut dalam berinteraksi dengan warga sekitar. Setelah dilakukan beberapa pengecekan karakter maka BMT MADE dapat menyimpulkan bagaimana karakter dari anggota tersebut, bagaimana moral, budi pekerti, sikap dan diharapkan kemauan anggota dalam mengembalikan dana yang sudah dipinjam dapat diselesaikan dengan tepat waktu.⁶

Berdasarkan wawancara dengan nasabah pembiayaan musyarakah, ketika nasabah sudah mengajukan permohonan pembiayaan musyarakah, maka beliau diminta untuk menunggu disurvei, maka *surveyor* melakukan analisis prinsip 5C, yang dilakukan berdasarkan *character* adalah dengan menanyakan kebiasaan hidup, keharmonisan keluarganya, dan rasa tanggung jawabnya terhadap keluarganya.⁷

2. *Capacity* (Kemampuan)

Untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar kredit yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya mencari laba.

Dalam menilai kemampuan, dimana calon nasabah dalam memenuhi atau membayar kesepakatan yang akan disetujui bersama. Penilaian ini meliputi pendapatan, pengeluaran, dan jangka waktu angsuran anggota, cara mengetahuinya yaitu pendapatan bersih jika lebih kecil dari angsuran maka pengajuan

⁶ Hasil wawancara dengan Bpk Rofiq Sururi, SE selaku Manajer BMT MADE, tanggal 3 Januari 2017.

⁷ Hasil wawancara dengan nasabah pembiayaan musyarakah, tanggal 5 Januari 2017

pembiayaan ditolak, jika pendapatan bersih lebih besar dari angsuran maka pengajuan pembiayaan direalisasi.

Dalam hal ini marketing harus dapat mengetahui kemampuan nasabah dalam mengembalikan pembiayaan. Pada Standar Operasional (SOP) BMT MADE dalam pembiayaan, harus memiliki data nasabah kredit macet untuk dijadikan pertimbangan dalam pemberian pembiayaan. Selain itu, untuk membuat pertimbangan, marketing melakukan wawancara langsung dengan nasabah tentang pendapatan yang diperoleh termasuk pendapatan sampingan dan pengeluaran dalam jangka waktu tertentu meliputi kebutuhan sehari-hari (sandang, papan, pangan).⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan nasabah, analisis yang dilakukan surveyor tentang *capacity*, adalah dengan melihat kondisi usahanya meliputi laba yang diperoleh setiap hari ataupun bulannya, apakah ada usaha lain atau tidak, jika perlu juga menanyakan harta yang dimiliki oleh nasabah tersebut.⁹

3. *Capital (Modal)*

Merupakan besarnya modal yang diperlukan peminjam. Hal ini juga termasuk struktur modal, kinerja hasil dari modal bila debitemnya merupakan perusahaan, dan segi pendapatan jika debitemnya merupakan perorangan.

Penilaian ini berkaitan dengan presentasi modal calon nasabah, apakah modal sendiri lebih besar dari pada modal pinjaman, atau sebaliknya modal sendiri lebih kecil dari pada modal pinjaman. Biasanya bisa dilihat dari pendapatan calon nasabah perbulan dikurangi pengeluarannya.

⁸ Wawancara dengan Bpk Rofiq Sururi, SE selaku Manajer BMT MADE, tanggal 3 Januari 2017.

⁹ Hasil wawancara dengan nasabah pembiayaan musyarakah, tanggal 5 Januari 2017.

Dalam hal ini BMT MADE menilai modal yang dimiliki anggota dalam membayar pinjaman. Penilaian ini bertujuan untuk mengetahui apakah usaha yang dijalankan oleh calon anggota cukup baik, dalam artian hasilnya mampu untuk mencukupi kebutuhan hidup keluarganya secara wajar, mampu menutupi biaya operasional usaha dan ada kelebihan pendapatan yang bisa dijadikan sebagai akumulasi modal, sehingga usahanya akan terus berkembang. Dan apabila kebutuhan modal usahanya dibiayai oleh pihak BMT MADE, maka usahanya tersebut mampu membayar kembali kepada BMT dan mampu berkembang sehingga volume usahanya semakin besar.¹⁰

Berdasarkan hasil wawancara dengan nasabah, untuk analisis penilaian terhadap *capital*, *surveyor* meminta data laporan keuangannya dengan menanyakan omset penjualan tiap hari dan tiap bulannya, kemudian menanyakan usaha tersebut usaha sendiri atau tidak.¹¹

4. Collateral (Jaminan)

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Agunan merupakan jaminan berupa material seperti surat berharga, simpanan yang berupa deposito. Agunan surat berharga seperti BPKB motor/mobil (50% dari harga jual, saat pertama kali mengajukan pembiayaan) penilaiannya didasarkan harga pasaran saat ini tergantung tipe yang dijamin.

Dan untuk sertifikat tanah acuannya dengan survey ditempat calon nasabah dengan menanyakan warga sekitar berapa harga tanah disekitar tempat calon nasabah tersebut, walaupun pembiayaannya sebesar Rp. 500.000, pihak BMT MADE tetap meminta agunan

¹⁰ Wawancara dengan Bpk Rofiq Sururi, SE selaku Manajer BMT MADE, tanggal 3 Januari 2017.

¹¹ Hasil wawancara dengan nasabah pembiayaan musyarakah, tanggal 5 Januari 2017.

untuk mengantisipasi terjadinya masalah. Jika hasil penjualan agunan masih ada kelebihan ketika dibuat pelunasan maka pihak BMT MADE mengembalikan sisanya kepada anggota, dan sebaliknya jika agunan masih kurang dalam melunasi pembiayaan maka nasabah wajib membayar kekurangan yang masih ada.

Jika ada kasus pembiayaan bermasalah tidak langsung mengeksekusi agunan yang ada akan tetapi dilakukan dengan cara kekeluargaan terlebih dahulu jika dari pihak calon nasabah beritikad baik untuk melunasi kewajibannya maka BMT MADE tidak mengeksekusi agunan akan tetapi mencari solusi bersama yang dapat menguntungkan bersama.

Akan tetapi jika tidak ada itikad baik calon nasabah maka agunan tersebut harus dijual untuk menutupi penunggakan pembiayaannya, dan jika hasil penjualan agunan masih ada kelebihan ketika dibuat pelunasan maka pihak BMT MADE mengembalikan sisanya kepada anggota, dan sebaliknya jika agunan masih kurang dalam melunasi pembiayaan maka nasabah wajib membayar kekurangan yang masih ada.¹²

Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu nasabah, proses penilaian *collateral*, yaitu dengan menanyakan jaminan apa yang akan diberikan kepada pihak BMT, karena agunan nasabah berupa sertifikat tanah maka, *surveyor* melihat kondisi tanahnya dan menanyakan harga pasaran tanah disekitar rumahnya. Karena selama tiga tahun terakhir nasabah tersebut menggunakan produk pembiayaan musyarakah di BMT yang pembayaran angsuran termasuk nasabah lancar, sehingga *surveyor* berani memberikan pembiayaan tanpa jaminan.¹³

¹² Wawancara dengan ibu Asih Murni Astutik, SE selaku KA. Marketing, tanggal 3 Januari 2017.

¹³ Hasil wawancara dengan nasabah pembiayaan musyarakah, tanggal 5 Januari 2017

5. *Conditions of Economy (Kondisi Ekonomi)*

Condition of Economy adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang memengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan pada suatu saat memengaruhi kelancaran perusahaan calon mudharib.

Penilaian ini melihat kondisi ekonomi sekitar, karena kondisi merupakan salah satu faktor penting yang didapat mempengaruhi keberlangsungan suatu usaha yang dilakukan oleh calon nasabah. Untuk memperoleh data tentang penilaian ini, surveyor melakukan kunjungan langsung kepada calon debitur (on the spot) dan untuk mengetahui kondisi ekonomi saat ini dengan cara memanfaatkan informasi antar BMT yang memiliki wilayah kinerja disekitar kabupaten Demak.

Jadi pihak BMT MADE mempertimbangkan pengajuan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah apakah kedepanya dengan kondisi ekonomi saat ini usaha calon nasabah bisa berjalan dengan baik atau tidak, dan juga bisa mempengaruhi besar kecilnya pengajuan yang disetujui.¹⁴

¹⁴ Wawancara dengan ibu Asih Murni Astutik, SE selaku KA. Marketing, tanggal 3 Januari 2017.

C. Analisis Data

1. Analisis prosedur pengajuan pembiayaan musyarakah di BMT MADE Demak

a. Analisis tentang implementasi prosedur pengajuan pembiayaan di BMT MADE Demak

Dalam prakteknya dilapangan, implementasi dalam prosedur pengajuan pembiayaan musyarakah yang ada di BMT MADE adalah nasabah harus memenuhi syarat serta prosedur yang ditetapkan oleh BMT MADE sebelum nasabah mengajukan permohonan pembiayaan disana.

Berdasarkan hasil wawancara dan analisis yang penulis lakukan, jika dilihat dari proses pengajuan pembiayaan musyarakah di BMT MADE yaitu:

- 1) Ketika nasabah sudah datang ke kantor, maka *Customer Service* BMT MADE menjelaskan kepada nasabah pembiayaan bahwa akad yang sesuai dengan pengajuan pembiayaan adalah akad musyarakah.
- 2) Permohonan pembiayaan musyarakah

Permohonan pembiayaan yang diajukan nasabah harus terlebih dahulu mengisi formulir pendaftaran yang telah disediakan petugas bank dengan mengisi identitas nasabah yang masih berlaku, seperti data personal, meliputi nama, alamat, tempat tanggal lahir, menulis ahli waris, data usaha pekerjaan, dan menulis platfond yang dibutuhkan. Selanjutnya menyerahkan persyaratan seperti foto copy KTP nasabah yang masih berlaku, menyerahkan agunan sebagai jaminan pembiayaan, seperti kendaraan bermotor, atau mobil dengan ketentuan foto copy BPKB, foto copy STNK, dan pajak yang berlaku, gesekan dan nomor rangka nomor mesin sepeda motor atau mobil.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak sumardi, yang menggunakan agunana tanah atau rumah sebagai jaminan, maka harus sesuai ketentuan, ada lahan tanah atau rumah, foto copy KTP rangkap dua, foto copy KK rangkap tiga, foto copy jaminan rangkap dua.

3) Verifikasi data calon nasabah oleh administrasi pembiayaan

Verifikasi atau pemeriksaan data oleh administrasi pembiayaan di BMT MADE berupa surat permohonan pembiayaan dan kelengkapan persyaratan yang diajukan oleh nasabah, mencocokkan foto copy berkas pengajuan dengan berkas asli yang dibawa oleh nasabah, memberikan informasi lebih lanjut kepada nasabah untuk menunggu proses lanjutan. Adapun kegiatan yang dilakukan dalam tahap ini adalah:

- a) Melakukan *crosscheck* atas data yang diberikan debitur sebelumnya di register permohonan pembiayaan. Cara ini untuk mengetahui apakah nasabah sudah pernah menjadi nasabah atau sudah pernah mengajukan pembiayaan di BMT MADE atau belum, jika belum berarti berkas-berkas yang diberikan merupakan berkas yang baru, akan tetapi jika nasabah sudah pernah mengajukan pembiayaan di BMT MADE maka akan di cek apakah agunan yang diserahkan sama seperti yang pernah diserahkan atau tidak, jika sama akan dilakukan pengecekan kembali untuk mencocokkan dengan berka yang sudah ada, dan jika tidak sama maka akan dilakukan pengecekan lebih lanjut.
- b) Memeriksa kembali keabsahan berkas-berkas oleh kordinator pemasaran. Setelah proses pengecekan di

register permohonan pembiayaan sudah selesai, maka pihak admin pembiayaan menyerahkan berkas-berkas yang sudah di siapkan oleh admin pembiayaan kepada koordinator pemasaran untuk mengecek kembali keabsahan berkas-berkas yang diajukan oleh nasabah, sebelum diserahkan kebagian AO untuk melakukan proses selanjutnya.

4) Ke Bagian AO (*Account Officer*)

Selanjutnya koordinator pemasaran menyerahkan berkas-berkas tersebut ke bagian AO untuk disurvei. Pihak AO mensurvei ke lokasi nasabah, apakah identitas nasabah benar-benar sesuai dengan yang diberikan kepada BMT MADE, apakah benar terdapat usaha nasabah di lokasi tersebut, kebenaran keberadaan agunan terlebih jika yang dipakai tanah atau rumah.

Proses ini dianggap proses penting karena dari proses ini bertujuan untuk mengatasi tingkat kelayakan terhadap pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah debitur. Oleh karena itu, BMT MADE melakukan analisis prinsip 5C terhadap pembiayaan yang diajukan kepadanya, surveyor melakukan survei lapangan berdasarkan analisis 5C yaitu: *character* (watak nasabah), *capacity* (kemampuan nasabah dalam mengembalikan pinjaman), *capital* (sumber dana yang dimiliki nasabah) , *collateral* (jaminan yang dipakai nasabah), *condition of economy* (kondisi ekonomi nasabah).

Setelah itu petugas juga akan menilai dari segi kelayakan untuk mengukur aspek dari nasabah yakni aspek pemasaran, aspek teknis, aspek manajemen, aspek hukum, sosial ekonomi, dan aspek amdal.

- 5) Kemudian setelah dicek oleh pihak AO dan semuanya aman dan jelas, maka pihak AO menetapkan layak atau tidaknya nasabah menerima jumlah plafond yang dibutuhkan.
- 6) Setelah dilakukan survei lapangan, kemudian dilakukan verifikasi data dan analisis kelayakan oleh tim analisis untuk segera ditindak lanjuti apakah pengajuan pembiayaan musyarakah disetujui atau tidak. Apabila diterima maka dibuatkan aplikasi pembiayaan yang ditandatangani oleh pihak AO, mengetahui pembantu kordinator pemasaran pusat, dan kordinator pemasaran, dan mengetahui rekomendasi dari komisaris dan komisaris utama, sesuai plafond yang dibutuhkan.
- 7) Setelah permohonan pembiayaan disetujui atau terealisasi, BMT menghubungi anggota untuk segera dilakukan proses penandatanganan antara BMT MADE dengan calon nasabah atau peminjam, dan penyerahan jaminan yang asli. Berdasarkan wawancara dengan ibu aini fatmawati batas maksimal pemberitahuan adalah 3 hari setelah disurvei.

b. Analisis tentang kesesuaian prosedur pengajuan pembiayaan musyarakah di BMT MADE Demak dengan Fatwa DSN

Berdasarkan data diatas dan penelitian yang penulis lakukan, dapat dianalisis bahwa mekanisme pembiayaan musyarakah sudah sesuai dengan fatwa tentang pembiayaan musyarakah No: 08/DSN-MUI/IV/2000. Fatwa tentang pembiayaan musyarakah No: 08/DSN-MUI/IV/2000 memiliki ketentuan tentang pembiayaan tersebut. Ketentuan tersebut adalah pernyataan ijab qobul, kecakapan hukum pihak-pihak yang berkontrak, obyek akad (modal, kerja, keuntungan, kerugian dan biaya operasional). BMT MADE berdasarkan fatwa DSN tersebut telah memenuhi ketentuan yang difatwakan.

Ijab qobul yang dilakukan BMT MADE terlebih dahulu dilakukan penawaran dan kemudian hasil dari penawaran terhadap kontrak pembiayaan yang telah disetujui akan dilanjutkan dengan akad kontrak pembiayaan yang tertulis. BMT MADE memberikan modal pembiayaan musyarakah berupa uang tunai pada nasabah yang berkontrak pada BMT tersebut. BMT MADE meminta jaminan pada nasabah dalam memenuhi persyaratan sebagai nasabah pembiayaan musyarakah.

Keuntungan dan kerugian dari suatu usaha yang telah disepakati pihak nasabah dan BMT MADE dibagi dan ditanggung bersama. Apabila terjadi kerugian pada usaha yang telah disepakati dan dikelola terjadi karena kelalaian pihak nasabah, maka kerugian ditanggung oleh pihak nasabah dan apabila tidak bisa melunasi kerugian tersebut maka akan dimusyawarahkan kembali. Biaya operasional tergantung pada kontrak yang disepakati. BMT MADE memberikan bantuan pembiayaan tanpa harus berpartisipasi dalam kerja atau operasional suatu usaha yang dijalankan nasabahnya.

2. Analisis implementasi prinsip 5C dalam upaya pencegahan masalah pembiayaan musyarakah di BMT MADE Demak

Berdasarkan observasi dan wawancara yang sudah penulis lakukan di BMT MADE Demak, dan wawancara kepada beberapa pihak yang bersangkutan bahwa prinsip-prinsip kehati-hatian yang dilakukan oleh BMT adalah berdasarkan prinsip 5C yaitu:

a. *Character (Watak/Sifat)*

Pada tahap ini bagian *surveyor* harus mencari tahu data-data tentang nasabah yang meliputi riwayat hidup, latar belakang pendidikan, keadaan keluarga, serta kondisi ekonominya. Dimana informasi tersebut didapatkan dari informasi dari tetangga atau masyarakat sekitar calon

nasabah atau wawancara langsung dengan nasabah pengajuan pembiayaan murabahah untuk mengetahui karakter nasabah karena dalam penilaian analisis ini bertujuan untuk memperkirakan kemungkinan nasabah pengguna dana yang mengajukan pembiayaan sesuai dengan keperluan nasabah dan dijadikan acuan atau ukuran oleh BMT MADE dalam mengambil keputusan. Adapun kendala dalam menganalisa karakter nasabah yaitu pada pengelola baru bagian marketing kurang berpengalaman dan kurang memahami karakter nasabah.

b. *Capacity* (Kemampuan)

Dalam hal ini *surveyor* harus dapat mengetahui kemampuan nasabah dalam mengembalikan pembiayaan. Pada Standar Operasional (SOP) BMT MADE dalam pembiayaan, harus memiliki data nasabah kredit macet untuk dijadikan pertimbangan dalam pemberian pembiayaan. Selain itu, untuk membuat pertimbangan *surveyor* melakukan wawancara langsung dengan nasabah tentang pendapatan yang diperoleh termasuk pendapatan sampingan dan pengeluaran dalam jangka waktu tertentu meliputi kebutuhan sehari-hari (sandang, papan, pangan). Dengan cara, pendapatan bersih jika lebih kecil dari angsuran maka pengajuan pembiayaan ditolak, jika pendapatan bersih lebih besar dari angsuran maka pengajuan pembiayaan direalisasi. Dalam implementasi di BMT MADE masih ditemukan data yang kurang lengkap dalam menganalisa nasabah terutama pada *capacity*. Sehingga *surveyor* membuat data sendiri untuk menutupi kekurangan data.

c. *Capital (Modal)*

Analisis *capital* merupakan analisis yang menghubungkan antara pemohon pembiayaan oleh calon nasabah terhadap sejumlah dana yang disetor untuk membiayai suatu barang. Yang menjadi pertimbangan dalam analisis ini adalah jangka waktu yang diambil calon nasabah tersebut dalam permohonan pembiayaan. Penilaian ini bertujuan untuk mengetahui apakah usaha yang dijalankan oleh calon nasabah cukup baik, dalam artian hasilnya mampu untuk mencukupi kebutuhan hidup keluarganya secara wajar, mampu menutupi biaya operasional usaha dan ada kelebihan pendapatan yang bisa dijadikan sebagai akumulasi modal, sehingga usahanya akan terus berkembang. Dan apabila kebutuhan modal usahanya dibiayai oleh pihak BMT MADE, maka usahanya tersebut mampu membayar kembali kepada BMT dan mampu berkembang sehingga volume usahanya semakin besar.

d. *Collateral (Jaminan)*

Analisis *collateral* berhubungan terhadap agunan yang diberikan oleh anggota kepada BMT MADE. Agunan merupakan jaminan berupa material seperti surat berharga, simpanan yang berupa deposito. Agunan surat berharga seperti BPKB motor/mobil dan sertifikat tanah merupakan surat legalitas kepemilikan barang yang dimiliki oleh anggota yang dikuasakan kepada BMT MADE sebagai jaminan jika anggota tidak bisa memenuhi kewajibannya bisa digunakan sebagai bahan pelunasan dengan kesepakatan bersama.

Dalam hal ini merupakan salah satu tugas marketing lending untuk memeriksa kondisi jaminan secara cermat dan lengkap serta menilai kelengkapan surat dari yuridisnya. Berupa surat izin usaha, surat kuasa yang berfungsi untuk menilai

keseriusan calon nasabah dalam pengajuan permohonan pembiayaan. Jika ada kasus pembiayaan bermasalah tidak langsung mengeksekusi agunan yang ada akan tetapi dilakukan dengan cara kekeluargaan terlebih dahulu jika dari pihak calon nasabah beritikad baik untuk melunasi kewajibannya maka BMT MADE tidak mengeksekusi agunan akan tetapi mencari solusi bersama yang dapat menguntungkan bersama.

Akan tetapi jika tidak ada itikad baik calon nasabah maka agunan tersebut harus dijual untuk menutupi penunggakan pembiayaannya, dan jika hasil penjualan agunan masih ada kelebihan ketika dibuat pelunasan maka pihak BMT MADE mengembalikan sisanya kepada anggota, dan sebaliknya jika agunan masih kurang dalam melunasi pembiayaan maka nasabah wajib membayar kekurangan yang masih ada.

Adapun perhitungan *collateral* secara ekonomis, dengan memperhitungkan jenis barang serta nilai ekonomis jaminan. Khususnya penilaian jaminan BPKB, karena harga dari tahun ke tahun mengalami penurunan dan penurunan nilai guna. Dalam perhitungan jaminan untuk realisasi pembiayaan jika calon nasabah itu baru pertama kali mengajukan pembiayaan yaitu sebesar 50% dari harga pasaran. Adapun realisasi berdasarkan riwayat nasabah dalam pembiayaan dan menggunakan produk BMT MADE. Seperti ibu Wiwik yang menggunakan produk pembiayaan musyarakah di BMT selama tiga tahun terakhir. Pada monitoring pembayar angsuran termasuk nasabah lancar, sehingga marketing berani memberikan pembiayaan tanpa jaminan.

e. *Conditions of Economy (Kondisi Ekonomi)*

Dalam penilaian ini, pihak BMT MADE menganalisis situasi sosial ekonomi, politik dan budaya yang dapat mempengaruhi kondisi perekonomian pada saat tertentu dan mempengaruhi kegiatan usaha (produksi, pemasaran dan keuangan) nasabah. Untuk memperoleh data tentang penilaian ini, *surveyor* melakukan kunjungan langsung kepada calon debitur (*on the spot*) dan untuk mengetahui kondisi ekonomi saat ini dengan cara memanfaatkan informasi antara BMT yang memiliki wilayah kerja disekitar kabupaten Demak.

Pada dasarnya penerapan prinsip 5C pada BMT MADE Demak sudah diterapkan, akan tetapi masih ada sedikit celah yang mana dalam menilai watak calon nasabah kurang profesional dan dalam menilai kondisi ekonomi calon nasabah kurang diperhatikan. Hal itu dikarenakan masih ada sebagian dari pihak BMT menilai anggota dengan asas kepercayaan dan kekeluargaan. Alhasil BMT MADE lalai dalam melakukan prosedur yang semestinya dilakukan. Seperti dalam penilaian nasabah yang sudah lama bekerjasama dengan pihak BMT, yang seharusnya wajib menyertakan jaminan saat mengajukan permohonan pembiayaan, pihak BMT MADE tidak mewajibkan kepada nasabah lama yang menurut pihak BMT sudah bisa dipercaya serta amanah. Pihak BMT akan bertanggung jawab jika terjadi pembiayaan bermasalah dengan menjaminkan kepercayaan anggota dengan reputasi petugas itu sendiri atau istilahnya adalah pasang badan.

Dalam kenyataanya nasabah yang sudah dipercaya oleh BMT tanpa menggunakan jaminan juga ada yang bermasalah. Itu membuktikan bahwa semua orang yang kita percayai belum tentu akan membalasnya dengan amanah yang sudah kita berikan kepadanya. Seharusnya tindakan yang dilakukan oleh BMT MADE

adalah dengan selalu taat dengan prosedur yang telah dibuat oleh pihak BMT, dan juga harus bisa menjaga komitmen yang telah disepakati bersama. Supaya nantinya dalam proses pembiayaan yang akan diberikan ke calon nasabah tidak menimbulkan masalah yang merugikan pihak BMT MADE.

Sedangkan dalam menilai kondisi ekonomi calon nasabah, pihak BMT MADE kurang memperhatikan adanya faktor bencana alam yang mungkin terjadi. Terkadang dalam menjalankan pekerjaannya, calon nasabah terkendala dengan adanya hambatan secara alamiah yang berada di luar kekuasaan calon nasabah maupun para pihak terkait. Hal inilah yang disebut dengan keadaan memaksa. Ketentuan mengenai keadaan memaksa (*overmacht*) ini dapat dilihat dalam Pasal 1244 KUH Perdata dan Pasal 1245 KUH Perdata. Ketentuan tersebut memberikan kelonggaran pada calon nasabah untuk tidak melakukan penggantian biaya, kerugian, oleh karena suatu keadaan yang berada di luar kekuasaannya. Setidaknya pihak BMT MADE bisa memberikan solusi jika terjadi keadaan memaksa tersebut supaya calon nasabah tidak mengalami kredit macet atau pembiayaan bermasalah.